

# CUADERNO DE TRABAJO



INVERSIÓN  
*Joven*

## Introducción

Antes de iniciar tu **Proyecto de Inversión** detente a hacerte las siguientes preguntas:

1. ¿Se desarrollar esta actividad?
2. ¿Cuento con los conocimientos y habilidades que me pueden hacer bueno en ella?
3. ¿Me apasiona tanto la idea que puedo dedicarme a ella por el resto de mi vida?

Si respondiste al menos a 2 preguntas que **NO** será importante replantear tu idea de negocio.

Recuerda que tu negocio se convertirá en parte importante de tu vida, te demandará mucho **tiempo** y necesitarás **conocerlo**. Ser bueno en ello y que te apasione es más importante de lo que crees para superar las adversidades.

**Completa la frase: "Si mi negocio no llegara a existir el mundo sería peor porque..."**

Es de gran relevancia saber identificar la oportunidad de negocio que existe en tu colonia, ciudad o Estado así como conocer la importancia que tu negocio aportaría, esto habla del compromiso que tienes con él.

Ahora sí, ¿Estás listo para emprender? ¡Adelante y éxito!

## **I. Idea del negocio “Todo GRAN negocio, surge de una GRAN IDEA...”**

La descripción de tu idea de negocio debe partir desde cómo surgió hasta identificar de manera clara lo que quieras lograr y como lo vas a lograr.

- **Describe tu producto o servicio**

Es muy importante que enfatices tu elemento diferenciador es decir que presentes tu propuesta de valor.

- **Propuesta de valor**

Una buena propuesta de valor debe transmitir por lo menos dos cosas: Como tu producto o servicio resuelve un problema o necesidad y porque tus clientes deben elegirte a ti y no a tu competencia.

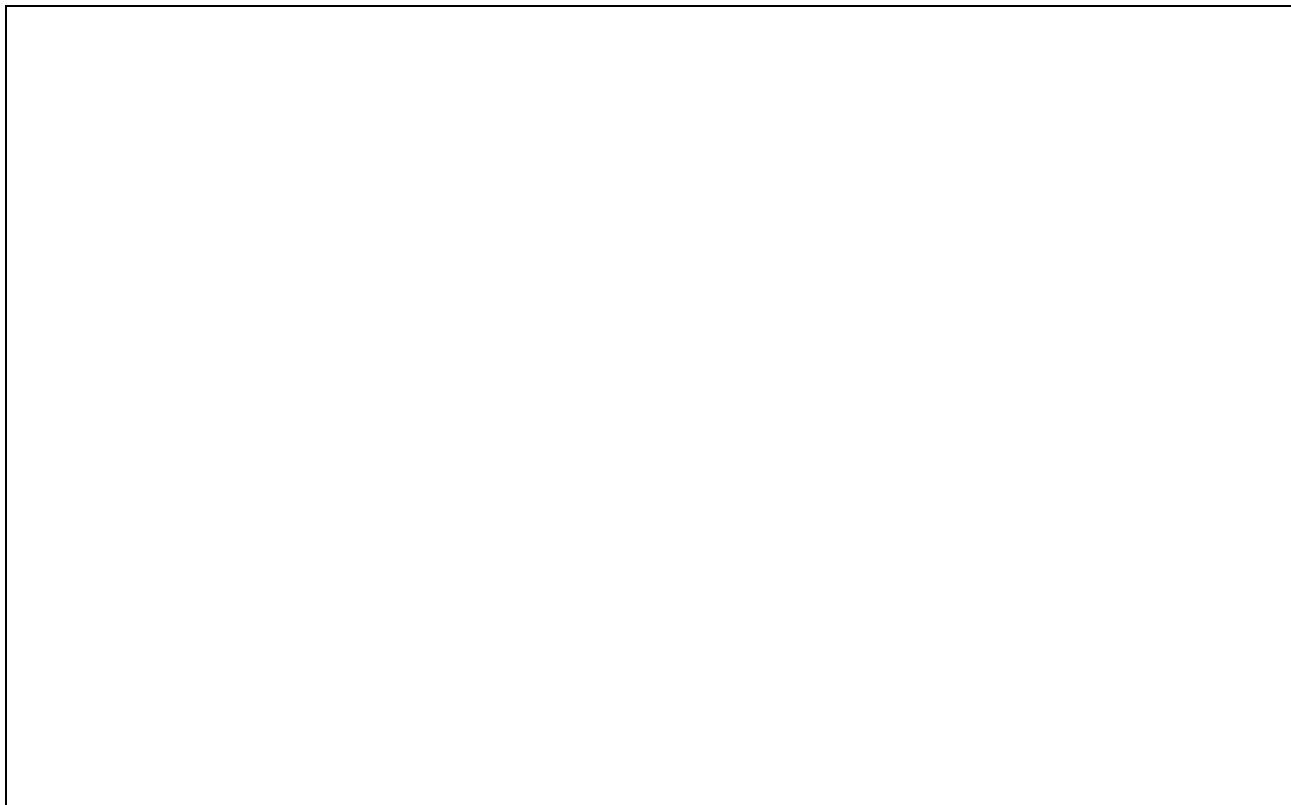
Para conocer si tu idea de negocio tiene una verdadera propuesta de valor, será necesario que identifiques aspectos clave que podrás descubrir contestándote las siguientes preguntas:

1. ¿Qué valor añadido le estoy entregando a mi cliente?
2. ¿Estoy ayudando a resolver algún problema de mi comunidad? ¿Cuál?
3. ¿Qué necesidad estoy satisfaciendo con mi idea de negocio?
4. Señala la/las características que más identifique la propuesta de tu negocio.

Características de una propuesta de valor	
Precio	
Novedad	
Calidad	
Marca o Estatus	
Diseño	
Otra	

La propuesta de valor se refiere a lo que hace valioso tu producto o servicio para el cliente, este aspecto es lo que te diferencia de otros y que además está ajustado dependiendo de tu segmento de clientes, muy seguramente lo que es valioso para un cliente joven será diferente a lo que es para un cliente mayor.

**Escribe tu propuesta de valor:**



## **II. Imagen del negocio**

Lo primero que debes tomar en cuenta es que **TU IMAGEN** es lo que va a permitir que **TU NEGOCIO** esté en la mente de tus compradores. Dicho de otra manera será tu carta de presentación.

En este apartado deberás definir de manera escrita y gráfica la imagen de tu negocio contestando los siguientes puntos:

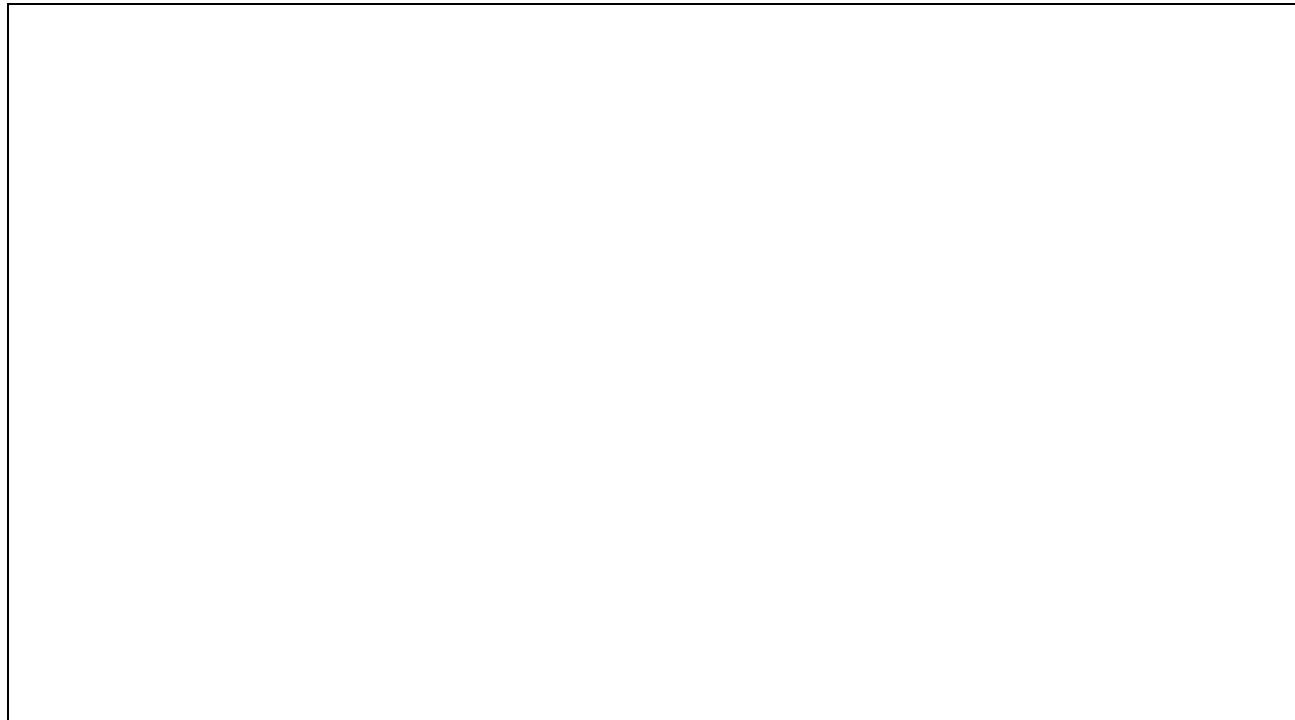
- **Nombre de tu empresa:**

Justifica tu nombre

- **Eslogan de tu negocio**

Justifica la composición de tu eslogan

- **Inserta tu logotipo**



### **III. Filosofía Empresarial**

La **Misión** es la razón de ser de TU NEGOCIO. Y debe responder por lo menos a las siguientes preguntas:

¿Quiénes somos?

¿Qué buscamos?

¿Qué hacemos?

¿Dónde lo hacemos?

¿Por qué y para quién lo hacemos?

**Define tu Misión:**

La **Visión** debe ser el motor y la guía para poder alcanzar el estado deseado. Es la imagen a futuro de cómo deseas que sea TU NEGOCIO más adelante.

Generalmente contesta a las siguientes preguntas:

¿Cuál es la imagen deseada de nuestro negocio?

¿Cómo seremos en el futuro?

¿Qué haremos en el futuro?

¿Qué actividades desarrollaremos en el futuro?

**Define tu Visión:**

**Los Objetivos** son esenciales para el éxito de tu idea de negocio pues éstos establecen un curso a seguir y sirven como fuente de motivación para los miembros de la misma.

Para que los objetivos de una empresa permitan obtener los beneficios descritos anteriormente, deben contar con ciertas características como ser medibles, claros, alcanzables y realistas.

En seguida, define cuáles son tus objetivos:

**Objetivo General****Objetivos Específicos**

#### **IV. Estudio Técnico**

El estudio técnico comprende todo aquello que tiene relación con el funcionamiento y operatividad del proyecto que vas a realizar.

Para poder llevar a cabo la idea de negocio seguro necesitarás de ciertos elementos que juegan un papel importante en la realización de la misma, a éstos se les conoce como; recursos clave los cuales se refieren a los activos más importantes con los que cuenta el negocio, y se pueden dividir en 4 categorías:

**Físicos:** Inmobiliario y equipo.

**Humanos:** Recursos humanos.

**Intelectuales:** Patentes, recetas, marcas, etc.

**Financieros:** Inversión inicial para la puesta en marcha del negocio.

A continuación enlista cada uno de los recursos clave que necesitarás para poder iniciar y desarrollar con éxito tu idea de negocio, recuerda: **la "clave" está en seleccionarlos de acuerdo a TU propuesta de valor.**

<b>FÍSICOS</b>	<b>HUMANOS</b>	<b>FINANCIEROS</b>	<b>INTELECTUALES</b>

## V. Estudio de Mercado

El **estudio de mercado** consiste en una iniciativa empresarial con el fin de hacerse una idea sobre la viabilidad comercial de una actividad económica. Para ello es de vital importancia identificar hacia qué público en específico estará dirigido TU NEGOCIO. Es decir, definir de manera correcta tu segmento de clientes.

- **Segmento de clientes**

El **segmento de clientes** se refiere a los diferentes grupos de personas o entidades a los que se dirige la empresa, entre más segmentado se encuentre este grupo más fácil será cumplir con la propuesta de valor.

Para definir tu segmento de mercado puedes apoyarte de la siguiente tabla:

CUALIDAD	QUE ES VALIOSO PARA ESE SEGMENTO
Edad	
Sexo	
Nivel Socioeconómico	
Nivel de Ingresos	
Estilo de vida	

- **Investigación de mercados**

Una vez que identificaste cuál es tu segmento de clientes, es importante realizar una **Investigación de mercados**, que es un proceso muy usado por las empresas para recopilar información y así poder tomar mejores decisiones.

La importancia de una buena investigación es que ésta te ayudará a conocer cuántas personas estarán dispuestas a comprar o hacer uso de tus productos/servicios. Ésta información podrás obtenerla mediante la aplicación de encuestas las cuales están conformadas por una serie de preguntas.

**Recuerda que:** El verdadero valor de la investigación de mercado no está en la recopilación de datos sino en el análisis y uso de los mismos.

- En el siguiente apartado, describe de manera concreta el análisis de la información que obtuviste una vez realizada tu investigación:

- Grafica tus resultados.



- **Canales**

Los **canales** se refiere tanto al medio por el cual haces llegar al cliente tu producto/servicio y la forma en que lo posicionas en su mente. Es determinar cómo comunicar, alcanzar y entregar TU propuesta de valor a tus clientes.

Ejemplo:

CANAL DE VENTA. Coca-Cola entrega sus productos por medio de distribuidores.

CANAL DE POSICIONAMIENTO. Coca-Cola mantiene una campaña en las principales televisoras del país y redes sociales donde hace énfasis en que su producto lo puedes adquirir en cualquier parte.

- En la siguiente tabla deberás escribir cada uno de los canales de venta y de posicionamiento con su objetivo, recuerda la importancia de ligarlo a TU propuesta de valor:

CANALES DE VENTA	OBJETIVO	CANALES DE POSICIONAMIENTO	OBJETIVO

- **Allanzas claves**

Las alianzas nacen de la necesidad de no poder abarcar cada uno de los aspectos dentro de un negocio, se refieren a la red de proveedores y socios que contribuyen al funcionamiento de TU NEGOCIO y que a su vez TU NEGOCIO beneficia mediante su operación.

Ejemplo:

Los pequeños restaurantes se apoyan de la alianza con las compañías refresqueras al solicitar mobiliario y equipo y ellos a su vez se comprometen a consumir solo la marca de refrescos que les apoya.

Allados	Objetivos	Socios	Objetivos

## **VI. Estudio Financiero**

El principal objetivo del estudio financiero será determinar la rentabilidad de TU NEGOCIO y se logrará gracias al análisis de la inversión inicial, los ingresos y costos de la ejecución del mismo.

- Fuente de Ingresos**

Las fuentes de ingresos se refiere a la forma en que generas recursos para el negocio, en este aspecto se solicita agregar al menos 3 fuentes de ingreso, de forma que los cambios en el mercado no afecten el negocio en su totalidad.

Ejemplo: FEMSA percibe ingresos por venta de bebidas, transporte de productos, y venta de franquicias.

- A continuación, enlista las diferentes fuentes de ingresos de tu idea de negocio.  
¡Seguro que hay más de una!

FUENTES DE INGRESOS	PRECIO

- **Estructura de costos**

Dentro de la estructura de costos se describe todo lo requerido para la puesta en marcha u operación del negocio. Estos elementos se dividen en costos fijos y costos variables.

Por ejemplo:

Costos fijos: Sueldos y salarios, internet, telefonía, entre otros.

Costos variables: materias primas, comisiones, entre otros.

En seguida, describe los costos necesarios para poder empezar a desarrollar TU NEGOCIO, no olvides apuntar todos.

COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES

## VII. Análisis FODA

Este método de análisis a pesar de su simplicidad es uno de los más utilizados dentro de la estrategia empresarial.

El primer paso que se debe dar, es describir la situación actual de TU NEGOCIO, identificar las estrategias, los cambios que se pueden producir en el mercado, capacidades y también limitaciones.

Este tipo de análisis se divide en dos principales aspectos: internos e internos:

- **El análisis interno:** Consiste en detectar las **fortalezas y debilidades** de la empresa que originen ventajas o desventajas competitivas.
- **El análisis externo:** Se trata de identificar y analizar las **amenazas y oportunidades** de nuestro mercado

FORTALEZAS	DEBILIDADES
AMENAZAS	OPORTUNIDADES

Y por último recuerda que:  
**"Lo único imposible, es aquello que no Intentas"**